



商界传奇

驼铃悠悠,黄沙漫漫,在过去漫长的一段时光里,中国商人曾沿着蜿蜒近万公里的丝绸之路,将中国的丝绸、瓷器、茶叶等商品源源不断地运往中亚、西亚甚至更远的非洲与欧洲,这些风尘仆仆的面孔成为这条连接东西的古道上最灵动的风景。

如今,古道焕发新机,面孔依然鲜活,越来越多敢闯敢拼的后辈沿着前人的足迹,在道路沿线的国家落地生根,经商谋生。相比前人,他们无疑是幸运的,因为自2013年起由中国提出的“一带一路”战略,为他们带来了前所未有的机遇。“机会越来越多!”这是在采访中,这些“丝绸之路经济带”沿线国家的华商向记者感慨最多的一句话。

丝路华商:

“一带一路”让我们实现财富梦

本报记者 严瑜

“那时,关于在中亚国家‘一夜暴富’的故事特别多,国外的订单一般也都比国内的订单大,我就想来闯一把。”电话那头,和记者聊起10年前从新疆走出国门,只身来到塔吉克斯坦打拼的缘起,河南汉子韩东起爽朗地笑称,都是源自自己的“不安分”。

2000年前后的20年间,陆续来到中亚闯荡的华商,大多和韩东起抱着相似的“财富梦想”。

“我是被‘骗’来的。”谈起自己20世纪90年代初放弃国内事业、来到吉尔吉斯斯坦经商的选择,同样来自河南的华商李明向记者直言,也是为了那个诱人的“财富梦”。

然而,现实并非都如传说那般完美。这些心怀梦想的华商,大多经历了初到陌生之地举目无亲、梦想被现实打败的彷徨。

韩东起至今还清晰地记得,自己刚刚到达塔吉克斯坦首都杜尚别机场的第一刻,就傻了眼。“当时的机场特别荒凉,用的还是那种明晃晃的白炽灯,我不会说俄语,又没有熟人,连个宾馆都找不着。”而李明同样遭

对于这些在俄罗斯以及中亚五国等地发展的华商来说,2013年是一个重要的时间节点。这一年,一个词将他们与祖国中国又一次紧紧地联系在一起,那就是“一带一路”。身处“丝绸之路经济带”的最前沿,他们迎来的是比当年的“暴富神话”更诱人的机遇,这也让他们离自己的“财富梦”更近。

2013年底,随着中国大量参与中亚国家的基建项目,韩东起顺势而行,成立了自己的建筑公司,与不少中国大型国企建立战略合作伙伴关系。

“真是突飞猛进啊!”谈起这两三年间事业的发展,韩东起连连感慨。他的自信背后是具有说服力的数据。仅公司的营业额一项,就由2013年的50万美元,翻涨到2014年的近500万美元,而2015年,这个数字更是跃升到1200万美元。这样的规模,是10年前刚来塔吉克斯坦的韩东起怎么也意想不到的。



图为姜彦彬(前排中)在俄罗斯参加文化活动。照片由姜彦彬提供

如今,虽然俄语水平仍然马马虎虎,交流时还要借助手语,但相比初来乍到时的孤独无助,韩东起已在塔吉克斯坦拥有了前景可观的事业,也建立起广阔的朋友圈。姜彦彬也早已把俄罗斯当作自己的另一个家,来找

为了“财富梦想”的打拼

遇过因为不懂语言、不熟悉情况而被人骗的惨境。

对于这些在异乡打拼的华商来说,经历的曲折千差万别。从家电进口到种植大米,从开砂石料厂到办公家具卖场,韩东起几乎数不清自己转过多少个行当,尝过多少次失败的苦涩滋味。而从从事机械设备进出口贸易的李明,则在一段生意红火期之后,不得不接受互联网兴起带来的商业冲击以及当地政治局势动荡造成的负面影响。

相比而言,俄语专业出身的姜彦彬在20多年前刚到俄罗斯时,因为熟悉语言,又是公派身份,因此打开局面更容易一些。

然而,2008年俄罗斯政府突然关闭莫斯科华商聚集的切尔基佐夫斯基大市场,那场危机让姜彦彬目睹了同胞身在海外艰难打拼的诸多无奈,也明白了抱团发展的

“一带一路”带来了机会

而对于身在吉尔吉斯斯坦的李明来说,“一带一路”战略带来最直接的变化,就是身边有着相似面孔、说着相同语言的同胞越来越多。“我刚来那会儿,这里的中国人加起来还不到1000人,如今仅仅固定居住在这儿的就有超过3万人。往返中国和吉尔吉斯斯坦的航班也从每周3班增加到几乎天天都有,每次航班上都坐满了中国人。”

而这其中,有不少就是来自中国的考察投资团。他们的到来激发了作为商人的李明本能地去思考,如何在“一带一路”这个大蛋糕中分到属于自己的一块。

分析了自己熟悉当地环境、通晓语言以及人脉宽广

经贸发展与文化交流并行

他寻求合作的俄罗斯朋友越来越多。今年3月,他还作为俄罗斯代表团中唯一的华人,来北京参加了第二届中俄媒体论坛。

从孤身一人、举目无亲到落地生根、开花结果,祖国“一带一路”的宏大战略中为沿线国家千千万万的华商提供了前所未有的机遇和平台,而这群睿智的商人更从祖国高瞻远瞩的构想理念中汲取了丰富的精神养分。

“亲诚惠容”,谈起自己在异国他乡生存发展的感悟,韩东起令人意外地提到了这4个似乎与他的生活有些遥远的字眼。2013年底,习近平曾用这四个字为新时代的周边外交定调。现在,这已成为生活在周边国家的韩东起结识朋友、发展事业的圭臬。“只要用一颗包容的心真诚待人,和对方共享机遇,朋友就会越来越多,路也会越走越宽。”韩东起说。

而站在“一带一路”战略的最前端,华商们想扮演的角色不仅仅是受益者。“我不想为了一个‘钱’字干到底。我获得了社会财富,更要承担社会责任。”在吉尔吉斯斯坦经商近20年之后,向来低调的李明突然对媒体产生了

改革和君主专制的加强提供了大笔资金,因而从某种意义上说,泰国君主专制政体是在华人支持下建立起来的。

在泰国没有泰人民族资本家的情况下,战前华商代替了泰人成为民族资本家,与欧洲资本竞争。战后华商资本与国际资本合作,投资各个领域。例如华商陈弼臣,《世界财经杂志》曾评价称:“陈弼臣和盘谷银行使泰国的经济发展步伐加快了10年乃至15年。”

(来源:世界博览杂志)



图为泰国曼谷唐人街。来源:全景图片



图为韩东起(前排右一)与塔吉克斯坦学生在一起。照片由韩东起提供

重要性。好在,骨子里那股不甘放弃的韧劲以及灵活敏捷的商业头脑,让这些华商没有放弃,他们最终在这片曾经辉煌鼎盛、如今依然充满生机的土地上站稳了脚跟。

等优势之后,头脑活络的李明也很快找到了切口。他与国内多家大型企业建立起合作关系,一方面直接承接中国政府在当地的援建项目,一方面作为中介帮助中国企业在吉尔吉斯斯坦落地。

成为祖国和所在国建立合作的桥梁,这已是越来越多丝绸之路沿线国家的华商扮演的共同角色,而往返两地的忙碌也成为他们的常态。

几年前,在俄罗斯深耕多年的姜彦彬成立了莫斯科孔子文化促进会,以中国传统文化搭台,为年轻一代华商以及中国企业寻找融入俄罗斯主流社会的机会。

“这两年我们的业务量更大了,很多俄罗斯的州都向我们推荐农副产品深加工、基础设施建设、旅游开发等方面的投资项目,希望我们作为中介,引进更多的中资企业。”虽然已年过花甲,逐渐将自己的生意放在了次要的位置,但姜彦彬依然为这样的变化兴奋不已,充满干劲。

兴趣。

建网站,办报纸,做微信公众号,自己写专栏文章,用汉语、维吾尔语、俄语和吉尔吉斯语等4种语言讲述华人在丝绸之路经济带上的过去和今天……年过半百的李明说,他做这些的目的只有一个,“就是要让当地更多的普通老百姓知道中国政府和侨胞华人在丝绸之路沿线国家做了怎样的贡献,要把‘一带一路’沿线的中国故事讲圆满”。

“我一直号召身边的朋友,既要做好自己的生意,也要做好传播中华文化的使者。”不谋而合,姜彦彬也在俄罗斯做着类似的事情。最近,他正和一位当地的剧作家合作,筹备拍摄一部以丝绸之路为主题的大型电视连续剧。

“就如当年中国丝绸向外输出之初,也曾有人欢迎,有人抵触。然而最终,丝绸之路的伟大贡献得到了全世界的认可。我希望借用这种历史文化的方式,向国际社会讲述中国曾经的贡献和如今的善意,让大家更好地理解并认可‘一带一路’战略。”在姜彦彬看来,这是他们这些丝路沿线华商的义不容辞的责任。

商论语丝

华商谈经商心得

国家现在从资金上、政策上对科技创新的支持力度越来越大,社会科技创新氛围越来越浓厚。在科技创新配套政策落实上,侨商应发挥作用,一起商量,形成建议,抱团创新发展,帮助国家完善科技创新政策,这样既能实现自己的价值,更能为产业发展做出贡献。

——浙江省侨商会科技创新委员会主席、贝达药业董事长丁列明

第一,在经济新常态下,企业的决策应与党中央保持一致,与社会变革同步,认真考究投资方向。第二,企业重在管理,要坚持科学性性与艺术性并重,与时俱进,坚持创新,在灵活巧妙中为企业创造最大利益。第三,优化调整企业的内部结构,领导阶层分工清晰,保持企业内部的稳定性,在稳定中寻找新机遇。

——中国侨商会常务副会长、世纪金源投资集团有限公司董事局主席黄如论

华商看中国发展

两年前我第一次听到“一带一路”的时候我是有些怀疑的,以为又是一个政治口号,但是在过去的两年中我们看着“一带一路”这样一个倡议所推进的势头。亚投行和丝路基金的建立,让我相信公司也要参与到这样大的倡议当中,因为这个倡议要落实、要成功,企业的参与是必不可缺的。

——中华海外联谊会理事、瑞安集团董事长罗康瑞

在股市不景气、人民币贬值趋势、银行存息不高的今天,老百姓手里的资金很容易受到“楼市红色”的影响,在大中城市及二三线城市中呈现购房“一窝蜂”情况。我认为,虽然短期内中国内地楼市的气氛还不错,但一定要保持理性、冷静的态度,谨慎投资。

——中华海外联谊会常务理事、香港新华集团主席蔡冠深

(整理:袁璐)

商机商讯

浙江侨商会抱团创新谋发展

日前,浙江省侨商会会长、监事长联谊暨科技创新委员会会议在金华举办,会议紧紧围绕“传达全国两会精神,依靠科技创新,促进侨企发展”主题开展了一系列议程。会上,全国人大代表、浙江省侨商会常务副会长陈乃科传达了全国“两会”精神,简要讲解了“十三五”规划纲要,解读了2016年政府工作报告亮点。

会议还审议通过了《浙江省侨商会科技创新委员会组织管理暂行办法》及《浙江省侨商会科技创新委员会委员人选和秘书处成员名单》,杭州合众数据技术有限公司董立群等19位企业家成功当选浙江省侨商会科技创新委员会委员,为该会增添“血液”。

(来源:中新社)

清远侨商会赴川投资考察

日前,广东省清远市侨商会会长、清远市侨友企业服务公司总经理黄荣孟一行来到四川省广元市考察。广元市委常委、常务副市长陈泉热情会见黄荣孟一行,并就如何加强经济、科技、贸易、投资等方面的交流与合作交换了意见。

去年11月,由国侨办组织广东省侨资企业“西部行”一行15人首先来到四川省广元市考察,广元市外侨和港澳事务办随即对清远、高州两地侨商会进行回访,双方就昭化古城旅游配套设施等3个项目达成投资意向。此次广东省清远市侨商会来到广元,主要是推动昭化古城旅游配套设施项目的进一步落实,并就其感兴趣的汽车露营、中药材种植加工项目进行前期考察。

(来源:国务院侨办官网)

链接

“陆上丝路”的追梦者

袁璐

“丝绸之路经济带”穿越亚欧18个国家,辐射人口约30亿。其中,东西大通道为中亚五国,两大辐射扩展区分别涉及阿拉伯文化区和欧亚文化交界区,前者如伊朗、约旦、沙特、土耳其等国,后者如俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯等国。据不完全统计,有近100万华商在这些地区活动,主要涉足行业包括国际贸易、基建、能源、农产品加工、餐饮服务,密集活动的区域则包括中亚五国以及俄罗斯、白俄罗斯、德国、波兰和荷兰等国。

作为“陆上丝路”西段中线的必经之地,塔吉克斯坦与中国的商贸历史悠远。目前在塔吉克斯坦工作的华商超过1万人,主要集中在胡占德市。他们主要从事商贸、基建、能源等行业,并在红砖、炼钢等生产性行业占垄断地位。以红砖为例,华侨华人企业的产能占塔全国产能的90%以上。而200元面值的索莫尼背面所印的国家图书馆及其他诸多地标建筑,如国家博物馆,皆由塔吉克斯坦华侨华人经营承建。

作为目前唯一加入世贸的中亚国家,吉尔吉斯斯坦一向被视为中国批发商人的乐土。据吉尔吉斯华人联合商会统计,目前大约有3.5万名华侨华人在吉国境

内经商,注册企业超过600家。这些华商主要分布在比什凯克、贾拉拉巴德、卡拉苏等地区,投资领域主要涉及农业养殖、农产品加工、矿产资源开发和冶炼、工程承包、通信服务、餐饮服务等。其中华商投资最多的是有色金属、石油和天然气的开采。

而在有“中国老朋友”之称的俄罗斯,华商数量更是惊人,总数达50多万,广泛分布在跨国贸易、农业、家具、中医药、机械制造等行业。上世纪90年代初,在俄华商数量快速攀升,这些华商沿着西伯利亚大铁路将中国大量的轻工产品一路兜售到莫斯科,完成了跨国贸易中“第一桶金”的攫取。如今,从事跨国贸易的俄罗斯华商主要活跃在留布列诺市场、鲍曼市场、叶卡捷琳堡大市场等。目前俄罗斯活跃的商会组织有俄罗斯中国总商会、俄罗斯莫斯科中国北方华人商会,其中俄罗斯中国总商会的会员企业数量已超过4000多家。

历史掌故

泰国华商的身份流转

刘半甜

泰国华商的资本原始积累要追溯到19世纪中期。1855年,英国迫使泰国对外开放,卷入资本主义的贸易体系,到1932年泰国成为立宪君主制国家,这段时间内华商也随之由传统意义上的商人资本逐渐转变成近代意义上的商业资本,逐步完成了资本原始积累过程。

此时的华商积极学习欧洲商人的生产方式,相比泰人而言,旅泰华人长期的经商经验使其很快担当起中介的角色,此时的华商主要是泰王的包税商、欧商的买办、港口商和米商。充当买办常常成为华人发迹的途径,这需要能够熟练地掌握泰语、商务英语,有的还要会讲潮州话、客家话。泰国的买办不少是来自马六甲、香港和新加坡的华人。

华商在当时占泰国国民经济主导地位的大米加工、销售、出口贸易中占有优势,因而二战前泰华经济的重心在大米加工出口和与香港、新加坡、汕头等地的贸易,当时规模最大的8大华人企业都是在此基础上发展起来的。

1855年泰国对西方开放后,华商学习并采用了资本主义生产方式。在萨克迪纳制度下,下层泰人没有条件从事商业活动,华商充当国王的代理,获得各种经商特权。华人包税商为政府创造了多种新形式的收入,为拉玛五世的